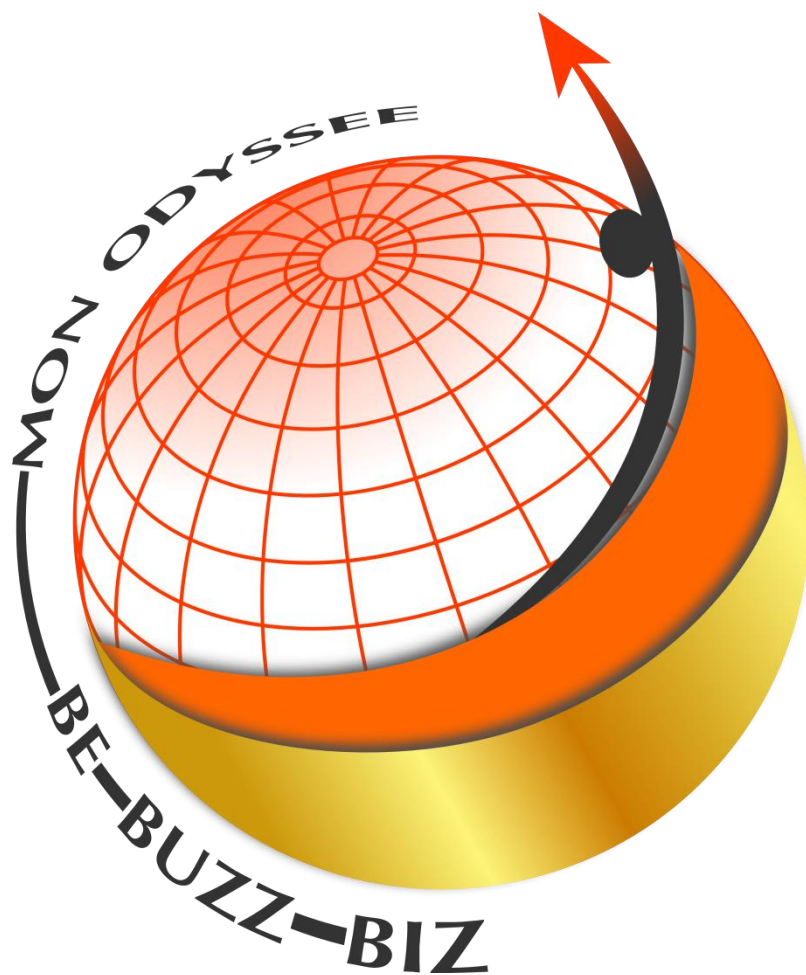
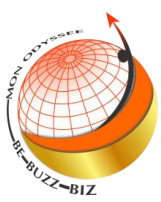


CREER LE CONTENU DE VOTRE SITE

CAHIER 1

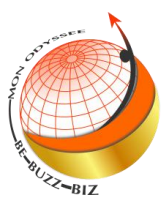


Isabelle Cham



Avant de vous lancer pour apprendre comment fonctionne votre application de création de site, faites deux choses importantes :

- 1) Travaillez votre contenu (votre copywriting)
- 2) Regardez en même temps des sites qui vous inspirent (concurrents ou dans d'autres domaines, il y a toujours de bonnes idées à prendre ici et là)
- 3) Donnez-vous quelques semaines pour cette étape de création de contenu : c'est la fondation de votre site, de votre identité visuelle et de votre futur environnement d'échange et de communication. Portez tout le soin que vous devez à cette étape et profitez de cette étape en la vivant de manière joyeuse et heureuse.



A qui vous adressez-vous ?

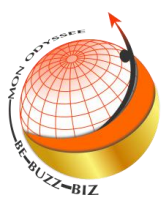
Vous vous souvenez, je vous ai fait travailler sur votre client idéal (votre avatar).

Vous pouvez ici reprendre cet avatar mais nous allons aller un peu plus loin dans le sens où nous allons nous intéresser davantage aux différents types d'interlocuteurs à qui vous allez vous adresser.

Votre avatar est, je vous le rappelle, votre client idéal. Mais dans la réalité vous devez vous adresser à plusieurs segments de clients, c'est-à-dire, des personnes qui ont la même recherche mais qui partent peut être de points différents. Ces points peuvent être ceux que vous avez vécus dans votre propre vie.

La manière dont vous allez vous adresser à chacun est très importante et doit être précise dans votre esprit. Pour le moment ne vous demandez pas comment vous allez traduire cela sur votre site, mais seulement qu'avez-vous à dire à chacun de ces clients ?

CIBLE CLIENT PAR PRIORITES		AGE	F/H	LANGUE
1		-20 ans >20 -30 >30-40 >40-50 >50-60 +60	<input type="checkbox"/> F <input type="checkbox"/> H	<input type="checkbox"/> Francophone <input type="checkbox"/> Anglophone <input type="checkbox"/> Autre
2		-20 ans >20 -30 >30-40 >40-50 >50-60 +60	<input type="checkbox"/> F <input type="checkbox"/> H	<input type="checkbox"/> Francophone <input type="checkbox"/> Anglophone <input type="checkbox"/> Autre



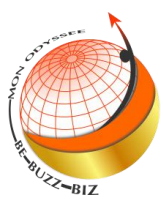
3		-20 ans >20 -30 >30-40 >40-50 >50-60 +60	<input type="checkbox"/> F <input type="checkbox"/> H	<input type="checkbox"/> Francophone <input type="checkbox"/> Anglophone <input type="checkbox"/> Autre
4		-20 ans >20 -30 >30-40 >40-50 >50-60 +60	<input type="checkbox"/> F <input type="checkbox"/> H	<input type="checkbox"/> Francophone <input type="checkbox"/> Anglophone <input type="checkbox"/> Autre

Maintenant reprenez chacun de ces clients et détaillez POURQUOI chacun a besoin de vous. Quel problème rencontre-t-il ou quelle question et COMMENT il doit le résoudre. Soyez aussi précis que vous le pouvez.

CLIENT	

CLIENT	

CLIENT	

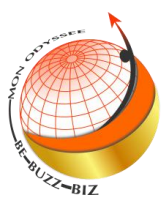


CLIENT	

CLIENT	

Maintenant réfléchissez comment est votre client avant de travailler avec vous. Contre quoi lutte-t-il en particulier ? A quoi ressemble sa vie avec ce problème ?

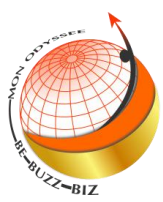
Puis, réfléchissez comment votre client se sent après avoir travaillé avec vous ? Qu'est-ce qui a changé ? Comment se sent-il ?



Qu'avez-vous fait pour l'aider à passer « d'avant » à « après » ?

Isabelle Cham

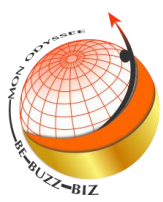
6



VOTRE « QUOI »

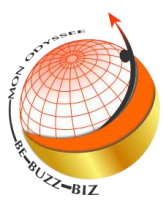
Décrivez ce que vous faites ?

Que proposez-vous de différent par rapport à vos concurrents ?



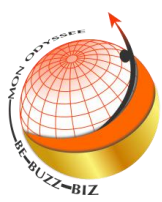
Utilisez maintenant le tableau suivant pour vous permettre de résumer votre positionnement

VOTRE PROPOSITION	POUR QUELS BENEFICES ?	PAR QUOI CELA SE TRADUIT ?
Exemple :		



Quelles sont vos options ou vos caractéristiques et les bénéfices que vous apportez ? Commencez en listant vos bénéfices, puis expliquez pourquoi c'est un bénéfice. Allez encore plus loin, faites-le raisonner pour les gens (je vous ai ajouté des exemples).

VOTRE PROPOSITION	POUR QUELS BENEFICES ?	PAR QUOI CELA SE TRADUIT ?
Exemple :		



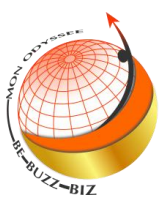
Votre « pourquoi »

Intéressez-vous maintenant à votre « pourquoi » ? « Pourquoi proposez-vous ce que vous proposez ? Pourquoi faites-vous cela ? Qu'est-ce qui vous a amené jusqu'ici, jusqu'à ce constat qu'il y avait un besoin ? Comment avez-vous dépassé le problème ? Quels ont été les résultats ?

Vous avez déjà répondu d'une autre manière à cette question dans la section BE. Ici je vous propose de voir si vous êtes toujours en phase avec ce que vous avez déjà répondu ou si les choses ont un peu évolué pour vous. Qu'elles évoluent à ce stade et même encore après pendant quelques mois, est tout à fait normal ! Vous êtes en chemin ...

Répondez ici, juste pour vous et voyez ensuite ce que vous pouvez retirer de tout cela que vous pouvez mettre en avant sur votre site web. Faites le tri !

Essayez d'aller encore un peu plus loin, en résumant en une phrase ou une affirmation, quel est votre « pourquoi » ?



Maintenant laissez tout ceci un peu de côté avant de passer au cahier n°2

Il est bon de laisser votre esprit faire tranquillement la synthèse de tout cela et mettre vos idées en alignement avec ce que vous ressentez profondément.

Parfois, à vouloir aller trop vite, on oublie de ressentir profondément les choses.

Vous pouvez par exemple relire ces feuillets et vous poser les questions suivantes :

- 1) En relisant tout ce que j'ai écrit, est-ce que je ressens au fond de moi assez d'élan pour parler de ce sujet pendant plusieurs années ?**
- 2) Est-ce que je n'ai pas quelque chose d'encore plus spécifique à offrir qui me distingue de la concurrence ?**
- 3) Quelles sont les valeurs fondamentales sur lesquelles et par lesquelles je veux agir à l'avenir ?**
- 4) Ai-je vraiment toute la connaissance nécessaire en moi pour traiter le sujet ou ai-je besoin de partenaires de route, auquel cas que peuvent-ils m'apporter de complémentaire et de concurrentiel sur mon marché ?**

Ou toute autre question qui vous viendra les prochaines semaines. A ce stade vous avez le droit de vous poser un maximum de questions. Grâce à tout ce matériel, vous pourrez faire des choix, prendre des décisions et vous agir en résonance totale avec ce que vous ressentez. Retenez également que rien n'est jamais fermé. Ces idées qui auront germées à ce stade, peuvent vous servir à n'importe quel moment dans le futur !